

Uma das discussões que, pode-se dizer, voltou à tona recentemente é o desequilíbrio econômico e financeiro dos contratos particulares em decorrência de desdobramentos da pandemia do Covid-19, especialmente em razão do aumento dos insumos importados, tais como peças, equipamentos, componentes químicos e mesmo matéria-prima para construção civil e outros ramos de atividade (commodities).

É preciso ter em mente que a discussão sobre a onerosidade excessiva contratual decorrente da variação dos preços das commodities sempre foi espinhosa perante o Poder Judiciário brasileiro.

A revisão do equilíbrio econômico-financeiro dos contratos sob tal argumento encontra dois pontos de resistência principais, quais sejam, a própria natureza das commodities, mercadorias fungíveis cujos preços são definidos pelo mercado nos quais são comercializadas e o entendimento jurisprudencial dominante de que a oscilação do câmbio é previsível e inerente ao próprio mercado de atuação do empresário, situações que não comportariam a revisão forçada dos contratos.

Em janeiro de 2020 a cotação do dólar estava em R\$ 4,0207 e em outubro de 2020, 8 (oito) meses após o início dos lockdowns no Brasil, o dólar chegou a bater a marca de R\$5,7718, pico de valor desde março de 2020, de acordo com a taxa Ptax. Ainda, de acordo com matéria publicada na página do InvestNews, desde o início da pandemia até novembro de 2021, o Dólar valorizou em aproximadamente 19% perante o Real, uma valorização representativa.

A questão é se tal variação seria suficiente para alterar o entendimento jurisprudencial majoritário.

Em linhas gerais, o desequilíbrio econômico e financeiro de um contrato pode ser definido como a desproporção entre os termos contratados no início da relação e os suportados por qualquer das partes no decorrer da execução do contrato, em decorrência de situações imprevisíveis que onerem em demasia uma das partes. É a ocorrência do desequilíbrio superveniente da relação contratual.

Mesmo diante do argumento de que o advento da pandemia de Covid-19, um fato totalmente imprevisível, teria causado a excessiva valorização do Dólar, ainda assim a jurisprudência se manteve inabalável, se firmando no argumento de que a flutuação cambial deve ser previsível ao empresariado e consiste em risco inerente aos negócios.

O simples argumento de variação cambial (ou variação de valores de produtos importados),

mesmo que fundamentada na superveniência da pandemia de Covid-19, por si só, não é suficiente para instar o Poder Judiciário a interferir e ajustar relações contratuais pois, como dito, essas variações de moeda e valores deve ser prevista pelos empresários que utilizam as commodities.

Em julgado do Tribunal de Justiça do Estado de Santa Catarina, ocorrido em 20/07/2021, ou seja, após o início da pandemia do Covid-19, vemos de forma clara tal entendimento. A decisão afastou o argumento de variação cambial excessiva e afirmou ser necessária uma melhor análise da situação fática para vislumbrar a necessidade de interferência externa .

O mesmo raciocínio é aplicado a pedidos de revisão de contratos bancários, acordos com pagamentos estipulados em moeda estrangeira, contratos de compra e venda de commodities agrícolas e para pagamentos de serviços, materiais e equipamentos em moeda estrangeira, como vemos nas decisões proferidas em novembro de 2021 e janeiro de 2022, pelo Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo .

Após o início da pandemia, o que se viu foram decisões reduzindo o pagamento de multas para viabilizar rescisões de contratos , mas negando, via de regra, a substituição de índices de correção monetária nos contratos, por exemplo. Ou seja, manteve-se o entendimento de que a variação de câmbio, de índices de correção monetária ou dos preços dos insumos e matérias primas (commodities), não é suficiente para caracterizar a onerosidade excessiva do contrato e levar à sua revisão forçada.

Nos contratos firmados após março de 2020 (início da pandemia de Covid-19), esse argumento fica mais enfraquecido, na medida em que não se pode sequer argumentar que a pandemia seria um fato imprevisível.

Ou seja, para que a discussão de onerosidade excessiva de um contrato tenha êxito perante o Poder Judiciário, é necessário demonstrar a ocorrência de um fato extraordinário e imprevisível que ocasionou o desequilíbrio da relação. A análise judicial será minuciosa e levará em consideração o contexto de cada caso individualmente. Por exemplo, pode ocorrer um acidente industrial que interrompa a produção de determinada peça utilizada na montagem de equipamentos necessários para um projeto, que forçará uma das partes a comprar essas peças por valores muito maiores, para poder atender à demanda da parte contrária. Trata-se de uma situação imprevisível que onerou excessivamente uma das contratantes e, após devidamente comprovada, poderá levar a revisão do contrato nessa parte.

O argumento isolado de aumento excessivo dos preços das commodities ou de variação

cambial não é suficiente para ocasionar a revisão de contratos. Os empresários, devem considerar essa variável na equação negocial no momento da formação de seus preços e da estipulação das obrigações contratuais.

Assim, diante do cenário de incertezas trazido pela pandemia de Covid-19, que vem se estendendo no tempo, entendemos que a melhor prática contratual é redigir cláusulas e, ou, elaborar fórmulas para ajuste de valores, que protejam as partes contratantes evitando a onerosidade excessiva das obrigações contratuais e mantendo o equilíbrio econômico e financeiro do negócio.

Em contratos vigentes, é importante que as partes mantenham a boa-fé contratual e revejam suas obrigações com o intuito de reinstituir o equilíbrio econômico e financeiro do negócio, evitando o inadimplemento ou mesmo a rescisão do pacto, situações que, via de regra, só trazem prejuízos a todos os envolvidos.